

長期レンタカー事業新規参入セミナー

講座	セミナー内容
第1講座	<p>レンタカー業界の時流と今後取るべき戦略</p> <p>拡大するレンタカー市場の動向と中小企業が取り組むべきレンタカー事業の成長戦略についてお伝えします。</p> <p>内容①: レンタカー業界の動向 内容②: 大手と差別化するための戦略 内容③: 生産性を高めるために必要なこと 内容④: レンタカー事業を拡大するために実施すべきこと</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司</p>
第2講座	<p>長期レンタカー事業の立ち上げに必要なこと</p> <p>長期レンタカーに実際に参入した企業が取り組んだ具体的な成功事例をお伝えします。</p> <p>内容①: 自社ホームページを活用したダイレクトマーケティング事例 内容②: 保険代車の貸出しを増やすための具体的な営業手法事例 内容③: 地域の法人からの貸出しを増やす BtoBマーケティング事例</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 リーダー 宮原 拓司</p>
第3講座	<p>明日から業績を伸ばすために必要なこと</p> <p>セミナーを聞くだけでなく、聞いた内容を実践することが重要です。実践するために必要な考え方や業績を伸ばしていくための取り組み方法をお伝えします。</p> <p>内容①: 成長し続ける企業の経営者になるための秘訣 内容②: 経営における師と友を見つけるために実施すべきこと 内容③: 明日から実践するための行動計画作成方法</p> <p>株式会社船井総合研究所 モビリティ支援部 マネージャー 新村 雅也</p>

開催要項

開催日時	2026年 6月 8日(月)	開催方法	オンライン開催
	2026年 6月 12日(金)		
	2026年 6月 15日(月)		
	2026年 6月 16日(火)		
	13:00~14:30 (ログイン開始:開始時間30分前~)	お申込み期日	銀行振込み : 開催日6日前まで クレジットカード: 開催日4日前まで <small>※祝日や連休により変動する場合がございます。</small>

受講料 一般価格 税抜 10,000円 (税込 11,000円) / 一名様 会員価格 税抜 8,000円 (税込 8,800円) / 一名様
 ●会員価格は、各種経営研究会・経営フォーラム、および社長onlineプレミアムプラン(旧:FUNAIメンバーズPlus)へご入会中のお客様のお申込みに適用となります。

お申込み方法

[QRコードからのお申込み] 右記QRコードからお申込みください。

[PCからのお申込み]
<https://www.funaisoken.co.jp/seminar/141247>
 船井総研ホームページ (<https://www.funaisoken.co.jp>) の右上検索マークから「141247」をご入力し検索ください。



【お問い合わせ】 E-mail seminar271@funaisoken.co.jp TEL 0120-964-000 (平日9:30~17:30)
 船井総研セミナー事務局 ※よくあるご質問は「船井総研 FAQ」と検索しご確認ください。※お電話・メールでのセミナーお申込みは承っておりません。

「大手がやらない成長市場」を開拓せよ!

長期レンタカー

新規立ち上げセミナー

2年で売上2億・営業利益15%のビジネスの全貌



こんなお悩み、ありませんか?

- 人件費の高騰による収益性の低下
- 中古車オークションの高騰、販売台数の停滞
- 整備士の人手不足、代車の維持費
- 個人客に偏っており、法人集客の手段が無い
- 既存事業の伸びが停滞、新規事業を探している

全国で成功事例が続々!

- モビリティ事業へのレンタカー付加で正社員1名・売上約1億(神奈川県)
- 長期レンタカーブランドを立ち上げ、1年でレンタカー売上3倍(広島県)
- 審査落ちのお客様へ長期レンタカーを提案し190台稼働(山形県)

詳細は中面をご確認ください。

主催 長期レンタカー事業新規参入セミナー



株式会社船井総合研究所 〒104-0028 東京都中央区八重洲二丁目2番1号 東京ミッドタウン八重洲 八重洲セントラルタワー35階

お問い合わせNo. S141247



当社ホームページからお申込みいただけます。(船井総研ホームページ[www.funaisoken.co.jp]右上検索マークから「お問い合わせNo.」を入力ください。)-> 141247

1週間以上の長期レンタル専門店

「手間は短期の1/10。営業利益率15%」を実現する、長期レンタカー成功企業の数々

神奈川県A社様 **モビリティ事業へのレンタカー付加で正社員1名・売上約1億**

- 自動車販売店にレンタカー事業を付加し、事業立ち上げから3年でレンタカー売上9,500万円に到達。
- レンタカー台数は1年目の57台から、3年目には138台へ拡大。
- 総人員わずか6名(正社員1名、パート5名)の少人数体制で高収益を実現。

福岡県B社様 **複数のレンタカーブランドを展開し月商2,000万達成**

- 直営で250台、グループ合計600台のレンタカーを運用。
- ターゲット別に「損保」「中古」「格安」の3ブランドを展開し、直営のみで合計月商約2,000万円を獲得。
- 新車を損保代車として運用後、一般・格安レンタカーへと回し、最終的に中古車販売する「在庫循環モデル」を確立。

山形県C社様 **車販審査落ちのお客様へレンタカーを提案し190台稼働**

- 新車ローンの審査に落ちた顧客に対し、下取り軽自動車を活用した前払いの長期レンタカーを提案。
- 年間レンタカー売上が2023年の720万円から、2024年には2,186万円へと前年比300%の急成長。
- 軽自動車190台で常時90%以上の稼働率を達成。

広島県D社様 **長期レンタカーブランドを立上げ、1年でレンタカー売上3倍**

- オリジナルブランドの立ち上げからわずか1年で、レンタカー月商150万から450万へスピード成長を実現。
- 稼働率分析に基づいたデータドリブンな仕入れ戦略で中古車販売との相乗効果を最大化
- 短期間で問い合わせ件数を270%(月間10件→25件)に急拡大させることに成功し、初年度からのスピード成長の基盤を構築。

【時流解説】なぜ今、「長期レンタカー」がモビリティ業界のブルーオーシャンなのか？



増加する1ヶ月～数ヶ月需要

大手レンタカー会社が手薄な「1ヶ月～数ヶ月」のビジネス需要(工事、プロジェクト、転勤、代車)、生活需要(事故代車、修理代車、納車待ち、短期利用)が、今まさに爆発しています。



圧倒的な「高生産性」「省人化」

短期レンタカーに比べ、貸出・返却頻度が低く、洗車・点検回数も少ない。1台あたりの手間は1/10。少ない人数で多くの車両を管理でき、人手不足の解消にも繋がります。



既存事業との相乗効果

レンタカー・中古車販売・整備工場が、既存のインフラ、車両、人材をそのまま活用!「超・低リスク」で、安定したストック収入を築くことができます。

セミナーでご紹介する長期レンタカー成功のポイント

【ポイント①】「仕入れ高騰」のジレンマを解消。本業の車販を加速させる「レンタアップ」戦略

新車価格や中古車オークション高騰により、「お客様が求める価格帯」のクルマを仕入れても、利益が出ない。この悪循環を断ち切ります。新車または高年式の車両を仕入れて、レンタカーで稼ぎ、短期間でレンタアップさせることで、中古車販売との相乗効果を作っていきます。長くレンタカーとして活用したほうが、レンタカーとしての収益は生まれますが、高回転で中古車にすることで売上増や顧客増のスピードを早めることができます。

【ポイント②】「キャッシュが足りない」を解決。リース活用で実現する「最小投資」

「新規事業はカネがかかる」は誤解です。まとまった資金は不要。リース仕入を徹底活用し、キャッシュフローを圧迫せずにスピーディーに車両を増やすノウハウを公開。低リスクで事業を軌道に乗せる具体的な手法がわかります。

【ポイント③】「人が足りない」を解決。スタッフ1名あたり粗利3,000万以上を生む「省人化」の仕組み

短期レンタカー事業は、日々の来店受付・電話対応・洗車といった高頻度なオペレーションが必須です。しかし、「長期貸し」に特化することで、これらのオペレーション工数は短期貸しの30分の1以下に激減します。さらに、予約状況から請求業務までを一気通貫で管理できるシステムを導入し、アナログな管理から脱却。これにより、本業の合間や最低限の人数でも事業が回る、圧倒的な省人化と高生産性を実現することが可能となります。

【ポイント④】「集客ができない」を解決。フランチャイズに頼らない「オリジナルブランド」によるWeb集客

専用Webサイトを構築し、SEO・MEQ・Web広告を駆使して「借りたい」お客様を直接集めるノウハウを全公開。自社ブランドで安定した問い合わせを獲得し、高い利益率を確保します。

【ポイント⑤】「空車が怖い」を解決。競合分析に基づいた「稼働率70%」超えの車両構成

長期レンタカーは個人も法人もターゲットとなります。個人の場合は軽自動車やコンパクトカーなどがメインの車両となり、法人の場合はそれらに加えて、トラック/バンなどの商用車の予約が増えます。そのため、予約の多い車両タイプを分析して、不足しないように揃えることがポイントとなります。また、値付けも予約を増やすうえで重要な要素となります。近隣競合店のプライスを調査して、お得な値付けを設定することが必要となります。

【セミナー参加特典】商圏での需要がわかる!長期レンタカー需要予測レポート